

ФИГУРАНТЫ БЕЛОРУССКОГО РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Р. Морозов (ГИУСТ БГУ)

Научный руководитель:

кандидат пед. наук, доцент А.Э. Титовицкая

Сложившиеся условия в мировой экономике диктуют направления развития рынка коммерческой недвижимости в Республике Беларусь. Не было оснований полагать, что мировой финансово-экономический кризис, возникший из ипотечного кризиса в США, не отразится на чрезвычайной привлекательности инвестирования в белорусскую коммерческую недвижимость, сложившейся в предшествующие годы. В этой связи все фигуранты данной сферы деятельности от инвесторов до риэлторов должны принимать новые условия, изменять свою стратегию для эффективной работы, как во время кризиса, так и в посткризисный период. Экономическая рецессия в нашей стране не снимает, а лишь незначительно уменьшает потребность в строительстве новых объектов коммерческой недвижимости, таких как бизнес-центры, торгово-развлекательные центры, многофункциональные комплексы.

Центральным звеном рынка коммерческой недвижимости являются права собственности на объекты. Поэтому всех участников рынка необходимо рассматривать через призму отношения к таким правам. Так можно выделить 3 уровня фигурантов рынка коммерческой недвижимости. Первый уровень единолично занимает собственник-инвестор, обладающий всеми правами на недвижимый объект. Уровнем ниже располагаются девелоперы, управляющие компании, риэлторы, консультанты, деятельность которых тесно связана с собственностью, а иногда полностью зависит от конкретного собственника-инвестора. Наконец, самый низкий уровень включает в себе проектные и строительные организации, юристов, оценщиков, инвестиционных агентов, фасилити (организации, обеспечивающие техническую эксплуатацию и обслуживание, уборку и охрану объекта), т. е. тех участников, которые непосредственно не связаны с собственностью, а работают с ней через субъекты второго уровня.

В зависимости от выбранной собственником стратегии, количество участников реализации конкретного проекта коммерческой недвижимости может значительно отличаться. Для примера можно рассмотреть две ситуации.

1. Собственник получает прибыль в результате текущей деятельности по управлению объектом, который целиком или по частям сдается в аренду.

В этом случае собственник-инвестор выполняет функцию управляющей компаний:

- осуществляет техническую эксплуатацию здания;
- административно-правовое управление объектом, включающее в себя сдачу в аренду площадей, организацию всего юридического и финансового документооборота.

При этом собственник или выделенная в его структуре управляющая компания тесно взаимодействует с такими участниками рынка, как консультанты, юристы и фасилити. Роль оценщика в таком проекте незначительна.

2. Собственник получает прибыль от продажи созданного объекта коммерческого или перепродаже существующего при благоприятной конъюнктуре.

В такой ситуации, напротив, большое значение имеет деятельность оценщика в вопросах стоимости продаваемого объекта. Что касается технической эксплуатации и административно-правового управления, то собственника не интересует. С ними будет взаимодействовать следующий собственник в соответствии уже со своим видением.

Однако на количество участников рынка недвижимости в немалой степени влияет развитость этого сектора экономики. Так, на Западе более высокая ступень развития и организации по сравнению с Республикой Беларусь рынка коммерческой недвижимости позволяет функционировать стабильнее и эффективнее и получать прибыль пропорционально вложениям капитала и труда, а также пропорционально риску. В нашей стране в ситуации, когда

собственник зачастую берет на себя выполнение всех функций от девелопера до риэлтора, не имея достаточных компетенций в этих сферах, пока рано говорить о зрелости рынка коммерческой недвижимости, несмотря на то, что в сложившихся экономических условиях он продолжает оставаться привлекательным для иностранных инвесторов.

В завершении нужно отметить, что зарубежные инвестиции в строительство в Беларуси, приход иностранных девелоперов, помимо всего прочего, дают возможность получить белорусским фигурантам рынка бесценный опыт в реализации крупных проектов в сфере коммерческой недвижимости.

Литература

1. *Ивасенко, А.Г.* Инвестиции: источники и методы финансирования / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: Омега-Л, 2007. – 253 с.
2. *Вечер, Н.Ф.* Инвестиции в коммерческую недвижимость. Жизненный цикл объекта / Н.Ф. Вечер, А.А. Ольховский. – СПб: Бизнес-пресса, 2005. – 163 с.
3. *Игошин, Н.В.* Инвестиции: организация, управление, финансирование: учебник / Н.В. Игошин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 446 с.
4. *Элдред, Г.У.* Недвижимость 101: рецепты благосостояния через инвестиции в недвижимость / У.Г. Элдред. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 305 с.